

## Организационно-экономические аспекты государственной поддержки предприятий и организаций отечественного ОПК

Юрий Владимирович Мишин<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Государственный университет управления, Москва, Россия  
109542, Москва, Рязанский проспект, дом 99  
E-mail: myv1@rambler.ru

Поступила в редакцию: 03.04.2019; одобрена: 20.05.2019; опубликована онлайн: 28.06.2019

### Аннотация

**Цель:** Цель работы заключается в подготовке обоснованных предложений по развитию государственной поддержки инвестиционной деятельности – программ диверсификации предприятий и организаций ОПК. Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что действующие в настоящее время механизмы государственной поддержки не позволяют эффективно стимулировать реализацию проектов диверсификации предприятий и организаций ОПК. Поэтому требуется разработка специальных нормативно-правовых документов, учитывающих в первую очередь как раз специфические особенности организации производства и продукции ОПК (в первую очередь «Государственной программы диверсификации предприятия и организаций ОПК») на достаточно длительный период времени.

**Методология проведения работы:** Методологической основой работы являются: диалектический метод научного познания, а также системный и институциональный подходы. В ходе исследования процедур и инструментов государственной поддержки инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования использовались методы анализа и синтеза, сравнения и аналогий. Методической базы данной статьи являлись нормативно-правовые документы в области стимулирования инвестиционной деятельности (Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, приказы министерств и др.).

**Результаты работы:** В статье, на основе анализа специфических особенностей организации производства и выпускаемой ОПК военной продукции, а также действующих нормативно-правовых документов в области государственной поддержки инвестиционной деятельности, сформулированы предложения по методам и процедурам проведения обосновывающих расчетов, а также порядку и условиям предоставления целевых денежных средств.

**Выводы:** На современном этапе развития российской экономики государство должно не только предоставлять поддержку предприятиям и организациям ОПК в виде льготных кредитов, субсидирования процентных ставок по ним, финансировать из федерального бюджета затраты на НИОКР, но также создавать заинтересованность у потенциальных покупателей в приобретении ими гражданской продукции не только экономическими, а и административными методами. При этом оценка проектов должна производиться по трем критериям: уровню конкурентоспособности продукции на мировых рынках сбыта, коммерческой (финансовой) и бюджетной эффективности.

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс, предприятия и организации ОПК, диверсификация, высокотехнологичная гражданская продукция, государственная поддержка, льготное кредитование, расчеты потребности в требуемых ресурсах, капитальные вложения, производственные площади, рабочая сила

**Конфликт интересов.** Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

**Для цитирования:** Мишин Ю. В. Организационно-экономические аспекты государственной поддержки предприятий и организаций отечественного ОПК // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 2. С. 144–165. DOI: <https://doi.org/10.18184/2079-4665.2019.10.2.144-165>

© Мишин Ю. В., 2019

# Organizational and Economic Aspects of the State Support of the Enterprises and Organizations of National Defense Industry

Yurii V. Mishin<sup>1</sup>

<sup>1</sup> State University of Management, Moscow, Russian Federation

99, Ryazansky avenue, Moscow, 109542

E-mail: myv1@rambler.ru

Submitted 03.04.2019; revised 20.05.2019; published online 28.06.2019

## Abstract

**Purpose:** the purpose of the work is to prepare reasonable proposals for the development of state support for investment activities – programs of diversification of enterprises and organizations of the defense industry. The relevance of the topic of this article is because the current state support mechanisms do not effectively stimulate the implementation of projects to diversify enterprises and defense industry organizations. Therefore, it is necessary to develop special regulatory documents that take into account the specific features of the organization of production and production of defense-industrial complex (first of all, the "State program for diversification of enterprises and defense-industrial complex organizations") for a rather long period of time.

**Methods:** the methodological basis of the work is the dialectical method of scientific knowledge, as well as systemic and institutional approaches. In the course of the study, the procedures and instruments of state support for investment activities of business entities used methods of analysis and synthesis, comparison and analogies. The methodological basis of this article was legal documents in the field of investment promotion (Decrees of the President of the Russian Federation, Decrees of the Government of the Russian Federation, orders of ministries, etc.).

**Results:** the article formulates proposals on the methods and procedures of justifying calculations, as well as the procedure and conditions for the provision of target funds. The proposals were developed on the basis of the analysis of the specific features of the organization of production and military products manufactured by the defense industry, as well as existing legal documents in the field of state support for investment activities.

**Conclusions and Relevance:** at the present stage of development of the Russian economy, the state must not only provide support to enterprises and organizations of the defense industrial complex in the form of concessional loans, subsidize interest rates on them, but also finance research and development costs from the federal budget. It should create interest among potential buyers in their acquisition of civilian products not only by economic, but also by administrative methods. At the same time, projects should be evaluated according to three criteria: the level of competitiveness of products in the world markets, commercial (financial) and budgetary efficiency.

**Keywords:** defense industry complex, enterprises and organizations of the defense industrial complex, diversification, high-tech civilian products, government support, preferential loans, calculations of the need for the required resources, capital investments, production areas, labor

**Conflict of Interes.** The Author declares that there is no Conflict of Interest.

**For citation:** Mishin Yu. V. Organizational and Economic Aspects of the State Support of the Enterprises and Organizations of National Defense Industry. *MIR (Modernizatsiia. Innovatsii. Razvitie) = MIR (Modernization. Innovation. Research)*. 2019; 10(2):144–165.

DOI: <https://doi.org/10.18184/2079-4665.2019.10.2.144-165>

## Введение

Оборонная продукция в наибольшей степени характеризует уровень конструкторско-технологических решений, поскольку проектируется и изготавливается с учетом чрезвычайно жестких режимов эксплуатации. Необходимость создания интегральных конструкций, а также требование минимизации их габаритов, обуславливают целесообразность использования материалов, обладающих высокой удельной и усталостной прочностью, жесткостью, коррозионной стойкостью, а также способностью работать в условиях резких перепадов температур.

Современное высокоточное оружие состоит из сотен тысяч деталей, сотен специальных приборов и механизмов, для изготовления которых требуется большая номенклатура как традиционных, так и новых материалов – полимерных композицион-

ных, слоистых металлополимерных нового поколения и систем защиты для них.

Основными специфическими особенностями военной продукции являются ее уникальность, высокая наукоемкость и трудоемкость. В процессе разработки современных образцов нового оружия приходится решать возникающие впервые в мире проблемы, требующие нестандартных технических решений и разработки уникальных технологий.

Именно поэтому создание образцов новых вооружений фактически является важнейшим инструментом ускорения научно-технического прогресса как в области фундаментальных наук (аэродинамики и газодинамики, механики, физики твердого тела, распространения радиоволн), так и прикладных исследований – материаловедении, создании новых сталей и сплавов, электронике, приборостроении.

В 2016 году в Послании Президента Федеральному собранию была поставлена задача по резкому увеличению предприятиями ОПК объемов производства продукции гражданского и двойного назначения. При этом в ближайшие два года объем выпускаемой предприятиями и организациями ОПК конкурентоспособной гражданской продукции должен достигнуть 17%, а еще через пять лет – более 30%, что обеспечит полную загрузку имеющихся производственных мощностей. Решение такой задачи, с одной стороны, будет способствовать сохранению в нынешних размерах оборонно-промышленного комплекса за счет организации производства высокотехнологичной гражданской продукции, и тем самым позволит сохранить ему необходимую финансовую стабильность и устойчивость, а с другой стороны, обеспечит поступательное развитие всей экономике России.

Выступая на совещании перед руководителями Министерства обороны и оборонных предприятий по вопросам военного строительства, развития вооруженных сил и оборонно-промышленного комплекса России 21 ноября 2018 года в городе Сочи Краснодарского края, Президент Российской Федерации В.В. Путин<sup>1</sup> подверг критике действия органов исполнительной власти по недостаточно быстрому переходу предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса России на производство конкурентоспособной высокотехнологичной гражданской продукции. Он также поручил Правительству в максимально короткие сроки разработать конкретную и адресную программу диверсификации оборонных предприятий, а также механизм стимулирования спроса отечественных государственных компаний на выпускаемую предприятиями и организациями ОПК гражданскую продукцию.

**Обзор литературы и исследований.** Проблема диверсификации и реформирования предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса в целях переориентации имеющегося уникального потенциала на решение новой задачи – производства конкурентоспособной высокотехнологичной гражданской продукции, – начала решаться еще в Советском Союзе, в конце 80-х годов XX века. Для координации и развития работ в области методического обеспечения реализации государственной политики, прогнозирования и мониторинга социально-экономического развития, анализа потенциала предприятий, отраслей и оборонно-промышленного комплекса, а также оказания им методической помощи по разработке, анализу результатов выполнения стратегий,

долгосрочных программ и планов развития был создан Центральный научно-исследовательский институт экономики и конверсии военного производства (ЦНИИЭК).

Исследованиями теоретических основ управления и реструктуризации предприятий, научно-методическим обеспечением и экономическими проблемами конверсии военного производства занимались многие ученые ЦНИИЭК. Среди них: Е.Н. Куличков, А.П. Котов, В.И. Артюхов, В.Д. Калачанов, В.К. Крышталев, Б.М. Богданов, В.М. Шеин и др. [1–5]. Некоторые положения работ этих ученых были использованы автором при подготовке данной статьи.

**Материалы и методы.** Представленное исследование в методологическом плане основывается на диалектическом методе научного познания и опирается на системный и институциональный подходы. Также применены методы анализа и синтеза, сравнения и аналогий – в рамках изучения процедур и инструментов государственной поддержки инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Методическую основу данной работы составили нормативно-правовые документы в области стимулирования инвестиционной деятельности, в том числе, соответствующие Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, приказы министерств и др.

### Результаты исследования

Следует отметить, что по особенностям организации производства и используемым технологическим процессам предприятия оборонного комплекса России значительно отличаются от предприятий гражданских машиностроительных отраслей.

Производство сложной наукоемкой высокотехнологичной военной продукции обладает следующими специфическими особенностями:

- 1) длительные сроки разработки финальных изделий (7–12 лет);
- 2) малая серийность и частая сменяемость изделий в производстве. В основном такой тип производства характерен для аэрокосмической, авиационной и судостроительной промышленности, где военная техника – суда, подводные лодки, стратегические ракеты, истребители и бомбардировщики – производятся малыми сериями или даже в единичных экземплярах<sup>2</sup>;
- 3) ориентация на универсальное технологическое оборудование. При производстве

<sup>1</sup> Новости. Выступления и стенограммы. Дата публикации 21 ноября 2018 года. 15.00. Текстовая версия.

<sup>2</sup> Мишин Ю.В. Экономические основы организации конкурентоспособного производства М.: Изд. Дом «Новый век», 2000, 262 с.

гражданской продукции применяется специализированное оборудование, позволяющее существенно снизить себестоимость продукции за счет увеличения производительности труда, но требующее первоначального вложения значительной суммы денежных средств;

- 4) необходимость проведения большого количества аэродинамических, стендовых прочностных и ходовых испытаний, обусловленных требованиями надежности и безопасности эксплуатации оборонной техники [6];
- 5) осуществление специальной отработки и контроля изделий на контрольных и летно-испытательных станциях;
- 6) непрерывное проведение работ по созданию необходимого задела в области науки и техники, используемых технологических процессах изготовления изделий, деталей и сборочных единиц, а также материаловедении;
- 7) наличие проектно-конструкторского задела для создания образцов новой военной техники следующих поколений с максимально возможным использованием информационно-программных средств – систем автоматизации проектирования (САПР) в процессе разработки, конструирования и технологической подготовки производства;
- 8) выполнение в процессе производства большого объема следующих работ: заготовительных механосборочных, по пластической деформации металлов, сборочно-клепальных и монтажных, а также монтажных и отладочных электро-радиолокационного и аэронавигационного оборудования;
- 9) применение крупногабаритной сборочной оснастки, новейших методов электрохимической и электрофизической обработки деталей, точного литья.

В настоящее время весь парк технологического оборудования, в зависимости от степени его прогрессивности, может быть разбит на четыре основные группы [7]. К первой относится специализированное технологическое оборудование, которое предназначено для изготовления по жесткой технологии одной детали. Такое оборудование в основном используется предприятиями с массовым и крупносерийным производством, выпускающими боеприпасы (мины, патроны, снаряды) и стрелковое вооружение. Вторую группу представляют предприятия с перенастраиваемой технологией производства. Оборудование (при проведении замены отдельных элементов или изменения компоновки) сможет использоваться для изготовления нового изделия (строго фиксированной группы изделий). Такое оборудование, в основном, характерно для

серийного производства танков, артиллерийских орудий и т.д. Третья группа – переналаживаемые технологические процессы и соответствующее оборудование, предназначенное для одновременного выпуска группы деталей. Используется в мелкосерийном производстве самолетов и определенных типов ракет. Четвертая группа адаптации – гибкая технология производства и оборудование, приспособленное для высокого уровня автоматизации. Область использования – опытное и единичное производство – атомная, ракетно-космическая техника, судостроение и т.д.

Именно поэтому предприятия, производящие в больших объемах и количествах сложную оборонную технику (с крупносерийным и массовым характером производства – танки, стрелковое и артиллерийское оружие, боеприпасы: патроны, мины, артиллерийские снаряды) испытывают наибольшие проблемы в освоении производства новой конкурентоспособной гражданской продукции, поскольку они проектировались, строились и оснащались как узкоспециализированные, что отразилось на их планировке, конструкциях основных цехов (высоте и ширине пролетов).

В этих условиях наиболее гибкими и, самое главное, конкурентоспособными на внешних рынках сбыта являются предприятия отраслей с мелкосерийным и единичным типом производства – атомная, ракетно-космическая, авиационная и судостроительная промышленности.

Кроме того, диверсификация предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса не означает полного прекращения производства ими военной продукции, что серьезно затрудняет проведение конверсии, поскольку необходимо сохранение и, самое главное, содержание имеющегося парка технологического оборудования. Что, в свою очередь, не позволяет высвободить производственные площади, а отсутствие свободных производственных площадей не позволит увеличить производство высокотехнологичной гражданской продукции и товаров народного потребления длительного пользования [8].

Поэтому практически отсутствуют варианты, при которых конверсия предприятия потребует минимальных затрат. Исключением является вариант, когда предприятие и ранее выпускало продукцию двойного назначения. К этой группе можно отнести, прежде всего, предприятия электронной промышленности, средств связи и радиотехнической промышленности, а также отдельные предприятия авиационной, судостроительной и ракетно-космической промышленности.

В то же время, конверсия военного производства предприятий, выпускающих серийную продукцию –

стрелковое, артиллерийское и танковое вооружение, – предусматривает практически полную замену парка технологического оборудования, техническое перевооружение и реконструкцию основных цехов предприятий, переквалификацию промышленно-производственного персонала. Именно поэтому конверсия военного производства предприятий этих отраслей оборонного комплекса требует больших затрат трудовых, материальных и, самое главное, финансовых ресурсов [9].

Источники долгосрочных инвестиций могут быть как централизованными – бюджетными, так и децентрализованными – внебюджетными. Средства федерального и региональных бюджетов, а также внебюджетных фондов относятся к централизованным источникам. Децентрализованными являются собственные средства хозяйствующих субъектов, населения и иностранных инвесторов.

В свою очередь, средства хозяйствующих субъектов включают в себя средства банков и других финансовых структур, прибыль предприятий и амортизационные отчисления. В 2017 году объем вложений в основные средства (по сравнению с 2000 годом) вырос с 1053,7 до 12 256,3 млрд руб. При этом темп их роста составил 1163,2%. В качестве основных источников инвестирования использовались как собственные – 6283,9 млрд руб. (51,3% от всех вложений), так и привлеченные средства – 5972,4 млрд руб. (48,7% инвестиций). В привлеченных средствах кредиты банков составили 1369,6 млрд руб. (11,1%), средства бюджетов всех уровней (федерального и региональных) – 2005,2 млрд руб. (16,3%), прочие источники – 1414,7 млрд руб. (11,5%)<sup>3</sup>.

За последние восемнадцать лет (2000–2017 гг.) существенно возросли вложения в основной капитал субъектов хозяйствования как собственных средств (с 500,6 до 6283,9 млрд руб., темп роста 1275,2%), так и заемных (с 553,1 до 5972,4 млрд руб. – 1079,8%). За указанный период темп роста 3188,4%, бюджетов субъектов Федерации – 546,0%. Однако инвестиции в основной капитал за счет средств внебюджетных фондов значительно сократились, с 50,3 до 24,5 млрд руб. (48,0%). В результате, удельный вес кредитов банков в общем объеме инвестиций вырос с 2,3% в 2000 году до 11,1 % в 2017 году.

Объем кредитов, предоставленных кредитными учреждениями заемщикам (юридическим и физическим лицам, коммерческим банкам), за последние семнадцать лет (2001–2018 гг.) существенно вырос – с 1061,3 до 55 809,6 млрд руб. (темп роста 5258,6%). Наибольший рост наблюдался в предо-

ставлении ссуд населению (физическим лицам) – 33 722,2% (с 36,1 до 12 173,3 млрд руб.). В свою очередь, кредитование юридических лиц также возросло на 4916,3% (с 821,6 до 33 819,9 млрд руб.), а кредитных организаций – на 4420,9% (с 203,6 до 9804,6 млрд руб.). В результате этого удельный вес предоставленных населению займов вырос с 3,4% до 21,8%, а выданных средств юридическим лицам и коммерческим банкам, наоборот, упал – с 77,4% до 60,6% и с 19,2% до 17,2% соответственно.

Поскольку темпы роста собственных средств (1255,3%) превышали как темпы роста вложений в основной капитал (1163,2%), так и привлеченных средств (1079,8%), это привело к увеличению доли (удельного веса) данного источника в общем объеме инвестиций. В результате удельный вес собственных источников возрос с 41,0% до 51,3%, а привлеченных средств, наоборот, уменьшился с 59,0% до 48,7%. При этом значительно уменьшился удельный вес бюджетов субъектов Федерации (с 30,2% до 6,7%) и внебюджетных фондов (с 10,0% до 0,2%)<sup>4</sup>.

В условиях рыночной экономики важнейшим источником инвестиций являются собственные средства предприятий – прибыль и амортизационные отчисления. Однако сегодня только небольшая часть амортизационных отчислений направляется на замену изношенного технологического оборудования, а остальная тратится на приобретение оборотных средств.

За последние пять лет (2013–2017 гг.) прибыль от производственной деятельности в целом по экономике России увеличилась с 6853753 до 10320527 млн руб. При этом темп ее роста составил 150,6% (или 10,12% в год).

Что же касается прибыли, то в современных условиях возможности этого источника инвестирования весьма ограничены, поскольку для большинства предприятий использование прибыли исключается ввиду ее отсутствия. По данным бухгалтерской отчетности в 2017 году, общая сумма убытков в экономике России составила 1955,6 млрд руб. При этом число убыточных предприятий достигло 26,3% от их общего числа. Примерно третья их часть от общей суммы убытка (30,9%) приходится на обрабатывающие производства – 603,9 млрд руб. (23,8% общего количества предприятий), каждое шестое предприятие оптовой и розничной торговли является убыточным (16,2%), а общая сумма убытка в данном виде деятельности составляет 316,5 млрд руб.

<sup>3</sup> Российский статистический ежегодник-2018. М.: Федеральная служба Государственной статистики. 2018. 735 с.

<sup>4</sup> Там же.



Кроме этого, предприятия и организации большинства отраслей имеют невысокую рентабельность как продукции, так и активов в целом. Так, рентабельность проданных товаров в 2017 году составила всего 7,5%. Наиболее рентабельными были следующие виды экономической деятельности: добыча полезных ископаемых – 25,9%, сельское хозяйство – 17,3% и обрабатывающие производства – 11,5%.

В нормально функционирующей экономике основным источником инвестиций являются средства населения, привлекаемые через финансово-инвестиционные компании, страховые, пенсионные и инвестиционные фонды, а также средства, непосредственно направляемые на покупку акций и т.д. По данным Росстата, только официально зарегистрированные сбережения населения составляют порядка 25987,4 млрд руб.<sup>5</sup>

Вклады населения на валютных и рублевых счетах в кредитных организациях России за последние восемнадцать лет (2001–2018 гг.) существенно выросли – на 5634,2% (с 453,2 до 25987,4 млрд руб.). Это означает, что у населения имеется порядка 394 млрд руб. Однако большая часть этих

средств может быть инвестирована не в производство, а в строительство жилья. Из ценных бумаг, поступающих на первичный и вторичный рынки, население отдает предпочтение акциям крупных устойчивых финансовых структур, государственным облигациям федерального займа, а из промышленных предприятий – топливно-энергетическому комплексу. Вся проблема состоит в том, как эти деньги направить на развитие отечественного производства.

В связи с этим, возможно, стоит вспомнить не столь отдаленный отечественный опыт: подписка на целевые займы (например, Осовиахима), проведение денежно-вещевых лотерей, выпуск облигаций на приобретение товаров народного потребления длительного пользования (стиральных машин, холодильников, телевизоров, легковых автомобилей) и т.д. Такие действия государства до сих пор не потеряли популярности у населения.

По отчетным данным, за 2017 год (по сравнению с 2015 годом) объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику существенно возрос, более чем в четыре раза – с 6478 до 28 684 млн долл. (табл. 1).

Таблица 1

**Объем прямых иностранных инвестиций в экономику России и ее вложения в зарубежные страны  
(сальдо операций платежного баланса Российской Федерации, млн <sup>1)</sup>)**

Table 1

**The volume of foreign direct investment in the economy of Russia and its investments in foreign countries  
(balance of operations of the balance of payments of the Russian Federation, million <sup>1)</sup>)**

	2015 год	2016 год	2017 год
Прямые иностранные инвестиции, всего	<u>6853</u> / 22 085 <sup>2)</sup>	<u>32 589</u> / 22 314	<u>28 684</u> / 39 049
в том числе:			
Кипр	-7069 / 4249	-564 / 9827	8693 / 21 352
Багамы	5108 / 746	14 231 / 1205	6211 / 1300
Люксембург	-5770 / 786	-281 / -1633	3378 / 1856
Сингапур	185 / 383	15 122 / 888	2703 / –
Соединенное Королевство (Великобритания)	1121 / –	422 / –	2102 / –
Швейцария	203 / 203	1010 / 1433	1511 / 2281
Бермуды	2239 / –	658 / –	1366 / –
Ирландия	623 / –	-784 / –	889 / –
Франция	1686 / –	438 / –	854 / –
Джерси	2122 / –	711 / -112	832 / 865

1) По данным Банка России. Данные представлены в соответствии с принципом активов/пассивов. Знак (-) означает снижение.

2) Объем прямых инвестиций России в экономику стран - крупнейших получателей прямых инвестиций. По данным Банка России. Данные представлены в соответствии с принципом активов/пассивов. Знак (-) означает снижение.

Составлено автором по данным Банка России.

Compiled by the author according to the Bank of Russia.

<sup>5</sup> Российский статистический ежегодник-2018. М.: Федеральная служба Государственной статистики. 2018. 735 с.

Странами, значительно увеличившими в 2017 году прямые вложения средств в экономику Российской Федерации по сравнению с 2016 годом (более чем на 1 млрд долл.), были: Кипр – 8693 млн долл., Багамы – 6211 млрд долл., Люксембург – 3378 млн долл., Сингапур – 2703 млн долл., Соединенное Королевство (Великобритания) – 2102 млн долл., Швейцария – 1511 млн долл. и Бермуды – 1366 млн долл.

К числу негативных моментов следует обратить внимание на весьма «пикантную» ситуацию. За указанный выше период (2015–2017 гг.) прямые инвестиции России в зарубежные страны, мало того, что выросли примерно в 1,8 раза (с 22085 до 39049 млн долл.), но и превысили в 1,4 раза объем прямых их инвестиций в ее экономику. Поэтому с высокой степенью вероятности можно утверждать, что прямые инвестиции иностранных государств (в первую очередь, Кипра, Сингапура, Люксембурга и Швейцарии), вложившими значительно меньший объем средств в свою экономику по сравнению с российскими инвестициями, были ранее из нее выведены.

В настоящее время предприятия и организации оборонного комплекса России при реализации ими инвестиционных проектов теоретически имеют возможность получения государственной поддержки в виде:

- предоставления государственных средств на принципах проектного финансирования;
- государственно-частного партнерства;
- выдачи гарантий по инвестиционным кредитам и облигационным займам.

Характеристика размеров и условий государственной поддержки, предоставляемой предприятиям и организациям, приведена в табл. 2, а перечень предоставляемых документов – в табл. 3.

Важным этапом развития новых методических подходов в инвестиционной деятельности является Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 года № 1044 «Об утверждении «Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». Дальнейшую конкретизацию и уточнение положений в сфере проектного финансирования обеспечивают принятые для реализации данной Программы приказы Минэкономразвития России. К ним, в частности, относятся:

- 1) Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 793 «Об утверждении Порядка ведения реестра инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации

на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.12.2014 № 35257);

- 2) Приказ Минэкономразвития России от 8 апреля 2015 года № 216 «Об утверждении формы отчета о ходе реализации инвестиционного проекта, отобранного для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.04.2015 № 36981);
- 3) Приказ Минэкономразвития России от 12 декабря 2014 года № 792 «Об утверждении Порядка ведения перечня российских кредитных организаций и международных финансовых организаций, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.12.2014 № 35256).

В сфере проектного финансирования правовое регулирование также имеет Указание Банка России от 7 июля 2014 года № 3309-У «О формах и способах принятия рисков по облигациям с залоговым обеспечением специализированного финансового общества и специализированного общества проектного финансирования».

Основной целью разработки «Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» является увеличение объемов кредитования предприятий и организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях на базе механизма государственной поддержки проектного финансирования. Принципиальная схема взаимодействия участников инвестиционного процесса по Программе приведена на рис. 1.

Структурно программа включает в себя пять частей и два приложения. В первой ее части (пункты 1–9) приведены цели и задачи разработки, состав и функции участвующих органов государственного управления. Во второй его части (пункты 10–19) содержатся требования (критерии) отбора как российских, так и международных финансовых организаций, а также организационный порядок рассмотрения и принятия решения об участии в данной программе. В третьей части (пункты 20–22) содержатся критерии отбора инвестиционных проектов и требования к их инициатору (конечному заемщику). В четвертом разделе настоящей программы (пункты 25–37) рассмотрен порядок отбора инвестиционных проектов, включающий

Таблица 2

## Размеры и условия предоставления государственной поддержки проекта

Table 2

## Size and conditions of state support of the project

ПОКАЗАТЕЛИ	ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ			
	Инвестиционные кредиты на базе проектного финансирования	Государственно-частное партнерство	Государственные гарантии	
1	2	3	4	
<b>Критерии отбора российской кредитной организации</b>				
Наличие собственных средств на последнюю отчетную дату в размере не менее 100 млрд руб.	+			
Отсутствие запрещения Центрального банка Российской Федерации на привлечение денежных средств физических лиц и открытие им банковских счетов	+			
Участие в финансировании на протяжении последних трех лет не менее чем 10-ти инвестиционных проектов на сумму не менее чем 3 млрд руб. каждый	+			
Наличие специального структурного подразделения по кредитованию, осуществлению контроля за целевым использованием выделенных средств и его мониторингу	+			
<b>Требования к международным финансовым организациям, участвующим в кредитовании</b>				
Доля Российской Федерации в уставном капитале должна составлять не менее 30%	+			
Наличие опыта публичных размещений своих ценных бумаг на территории Российской Федерации	+			
Наличие уровня достаточности капитала на последнюю отчетную дату не менее 20%	-			
<b>Требования к уполномоченному финансовому консультанту</b>				
Наличие опыта работы в качестве финансового консультанта (в зависимости от специфических отраслевых особенностей) с проектами стоимостью не менее 1-5 млрд руб. каждый в течение 3-х предшествующих лет		-		+
Участие в сделках проектного финансирования (в зависимости от специфических отраслевых особенностей) с суммой кредита не менее 500 млн – 5 млрд руб. каждый, достигших финансового закрытия в течение последних 12 месяцев и количество которых составило не меньше 2, а за последние 36 месяцев – не меньше 6-ти				+
Вхождение по объему заключенных сделок в области проектного финансирования в рейтинг финансовых консультантов за предшествующий год (в 10-ти крупнейших международных агентствах и печатных изданиях по Российской Федерации)				+
<b>Критерии отбора инвестиционных проектов (предложений о реализации)</b>				
Реализация проекта на принципах проектного финансирования.	+	-		-
Расположение производственной площадки на территории России	+			
Реализация инвестиционного проекта в приоритетных секторах российской экономики	+			
Полная стоимость инвестиционного проекта должна быть не менее 1 млрд и не превышать 20 млрд руб.	+			+



Продолжение таблицы 1  
Continued Table 1

1	2	3	4
Общий объем оказываемой в различных формах государственной поддержки по проекту не должен превышать 75% полной стоимости проекта			+
Планируемый объем финансирования проекта за счет обеспечения государственной гарантией облигационных займов и (или) кредитов не должен превышать 50% полной стоимости проекта			+
Собственные средства не должны быть меньше 15% полной стоимости проекта (полное или частичное финансирование объекта соглашения)	+	+	+
Срок возврата вложенных в проект средств не должен быть больше 8,75 лет – 10 лет			+
Наличие положительного заключения уполномоченного финансового консультанта			+
Заемные средства (общий объем – доля государственной поддержки, средства частного инвестора) не должны превышать 100% (75–80%) полной стоимости инвестиционного проекта	+	+	+
Оценка сравнительных преимуществ на базе критериев финансовой и социально экономической эффективности	+	+	+
Соответствие принципам государственного-частного партнерства		+	
Эксплуатация и (или) техническое использование, передача в частную собственность объекта соглашения разрешена в соответствии с федеральным законом, субъекта Российской Федерации и муниципальным правовым актом		+	
Отсутствие запрещения на заключение соглашения и других заключенные соглашения в отношении объекта реализации данного проекта		+	
Наличие средств на реализацию проекта из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (в том случае, когда она предусматривается федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами)		+	
Наличие права собственности на объект реализации проекта		+	
Объект реализации проекта свободен от прав на него со стороны третьих лиц			
Объект реализации проекта требует реконструкции, либо создания узкого в предложении о реализации проекта объекта			
Стороны в результате переговоров достигли соглашения по изменениям предусмотренных условий предложения о реализации проекта		+	
Подлежащий реконструкции объект соглашения находится в собственности публичного партнера и на момент передачи его частному партнеру свободен от прав третьих лиц		+	
Передаваемый частному партнеру объект соглашения (входящее в его состав имущество) не принадлежит государственному или муниципальному унитарному предприятию на правах полного хозяйственного ведения, либо оперативного управления		+	
<b>Требования к инициатору (конечному заемщику, частным партнерам и участвующим юридическим лицам) проекта</b>			
Зарегистрированный на территории Российской Федерации статус юридического лица	+	-	-
Отсутствие просроченной (неурегулированной) задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты различных уровней, а также в государственные внебюджетные фонды	+	+	+

Окончание таблицы 1  
End of Table 1

1	2	3	4
Отсутствие возбужденного производства по делу о несостоятельности (банкротстве)	+	+	+
Отсутствие регистрации юридического лица, являющимся контролирующим лицом инициатора инвестиционного проекта, и конечного заемщика, в государственном или на территории, которые предоставляют льготный налоговый режим	+		
Участники (акционеры), имеющие в уставном капитале не менее 10%, руководящий состав принципала, а также привлекаемые к реализации проекта подрядчики, имеющие успешный опыт реализации подобных проектов			+
Наличие документального подтверждения от сторонних инвесторов и (или) кредитных организаций о готовности предоставить финансирование для покрытия необеспеченной государственной поддержкой и собственными средствами участников доли от полной стоимости проекта		+	+
Участие в соглашении публичного и частного партнеров		+	
Частные партнеры и участвующие на его стороне юридические лица не являются:		+	
- государственными и муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями		+	
- публично-правовыми компаниями и иными хозяйственными товариществами и обществами, хозяйственными партнерствами, созданными Российской Федерацией или находящимися под ее контролем юридическими лицами, а также их дочерними хозяйственными обществами		+	
- дочерними хозяйственными обществами, находящимися под контролем перечисленных выше организаций, а также созданные ими некоммерческие организации – фонды		+	

Составлено автором.

Compiled by the author.

Таблица 3

### Перечень документов, предоставляемых для обоснования государственной поддержки проектов

Table 3

#### List of documents provided to justify the state support of projects

ДОКУМЕНТЫ	ВИДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ		
	Инвестиционные кредиты на базе проектного финансирования	Государственно-частное партнерство	Государственные гарантии
1	2	3	4
Заявление (заявка на участие в отборе) о предоставлении поддержки	+	-	+
Документы по инвестиционному проекту, паспорт (описание, обоснование актуальности, преимуществ, срок реализации (порядок определения), сумма требуемых для реализации денежных средств всего, в том числе собственные средства, заемные средства, из них средства бюджетов различных уровней, расчеты финансовой, бюджетной и социальной эффективности)	+	+	+

Продолжение таблицы 2  
Continued Table 2

1	2	3	4
Согласие правления уполномоченного банка на совершение сделки по предоставлению кредита, гарантии	+	-	-
Однозначное заключение уполномоченного банка о соответствии установленным критериям инвестиционного проекта и способности конечного заемщика самостоятельно исполнять свои обязательства по кредитному договору	+	-	-
Заключение уполномоченного банка о соответствии инициатора инвестиционного проекта и конечного заемщика установленным критериям оценки инвестиционных проектов	+	-	-
Заключение уполномоченного банка об удовлетворительном финансовом состоянии принципала	+	-	-
Анкета принципала	+	-	-
Нотариально заверенные копии учредительных документов	-	-	+
Проект решения о выпуске ценных бумаг	-	-	+
Заверенная копия договора с депозитарием и (или) регистратором, имеющими лицензии на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (в случае выпуска облигаций)	-	-	+
Документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа (ино-го уполномоченного лица) на совершение сделок, главного бухгалтера (решение об избрании, приказ о назначении, вступлении в должность, трудовой договор, доверенность), а также нотариально заверенные образцы подписей указанных лиц и оттиска печати	-	+	+
Документы, подтверждающие одобрение (согласие) уполномоченного органа управления на совершение сделок (взаимосвязанных сделок), связанных с привлечением облигационного займа	-	-	+
Справка об отсутствии просроченной (неурегулированной) задолженности по денежным обязательствам перед Российской Федерацией	+	+	+
Справка об отсутствии возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) и не введении процедуры банкротства	+	+	+
Справка налогового органа, территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации и территориального органа Фонда социального страхования о состоянии расчетов соответственно по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты Российской Федерации обязательных платежей, а также задолженности по уплате процентов	-	+	+
Справка принципала об отсутствии у него, а также у участников (акционеров), просроченной (неурегулированной) задолженности по денежным обязательствам перед Российской Федерацией	-	-	+
Заверенные копии бухгалтерских отчетов за год, предшествующий году обращения, с заявлением и на каждую отчетную дату текущего года по установленным Министерством финансов Российской Федерации формам с отметкой налогового органа	-	-	+
Заверенная копия аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской отчетности за год, предшествующий году обращения, с заявлением о предоставлении гарантии (для юридических лиц, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации должны ежегодно проводить аудиторскую проверку	-	-	+

Окончание таблицы 2  
End of Table 2

1	2	3	4
Сведения о публичном партнере	-	+	
Оценка рисков реализации проекта	+	+	+
Инвестиционный меморандум	-	-	+
Заключение уполномоченного финансового консультанта об уровне рисков	-	-	+
Заключение уполномоченного консультанта о соответствии представленной ему информации о кредитоспособности инвестиционного проекта инвестиционному меморандуму		-	+
Энергетический паспорт (для проектов в области энергосбережения)	-	-	+

Составлено автором.  
Compiled by the author.

действия каждого из участников настоящей Программы – инициаторов инвестиционных проектов, Межведомственной комиссии и уполномоченных банков. В завершающей, пятой части Программы (пункты 38–64), приведены порядок и условия предоставления гарантий, выдаваемых конечным заемщикам, а также порядок и условия исполнения обязательств по ним.

Паспорт инвестиционного проекта состоит из 18-ти показателей, в которых представлены как общие сведения о проекте, так и показатели экономической эффективности от его реализации. Общие сведения содержат: наименование, цели, краткое описание, сроки реализации, ответственного исполнителя, объемы финансирования (по источникам) инвестиционного проекта и перечень принимающих участие в финансировании организаций, анализ сильных и слабых сторон, риски, рейтинг долгосрочной кредитоспособности инициатора проекта. Показатели экономической эффективности от реализации проекта включают как показатели финансовой и бюджетной эффективности (чистая приведенная стоимость, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости), так и социальные – строительство объектов социальной инфраструктуры и создание новых рабочих мест, обеспечение более благоприятных условий труда для работающих и т.д.

Важную роль в повышении инвестиционной активности российских инвесторов имеет Федеральный Закон Российской Федерации № 224 ФЗ от 13 июля 2015 года «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Основной целью настоящего Федерального закона является создание правовых условий для привлечения частных инвестиций в экономику для производства товаров повышенного качества товаров, работ и услуг, организация обеспечения потребителей которыми относится к компетенции органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Структурно закон состоит из семи глав. В первой его главе (статьи 1–7) представлены цели и предмет регулирования, понятийный аппарат, участвующие стороны, принципы, элементы и объекты соглашения. Во второй главе (статьи 8–11) содержатся требования к структуре и порядку рассмотрения уполномоченными органами предложений о реализации проекта государственно-частного и муниципально-частного партнерства. В третьей главе (статьи 12–15) дается характеристика условий соглашения, включающая процедуры по его заключению, изменению, а также прав частных инвесторов. В четвертой главе (статьи 16–18) сформулированы полномочия органов государственного управления (Правительства и субъектов Российской Федерации, а также их муниципальных образований) в сфере государственно-частного и муниципально-частного партнерства. В пятой главе (статьи 19–32) рассмотрены состав и последовательность проведения конкурсных работ на право заключения соглашения о партнерстве. В главе 6 (статья 34) содержатся порядок и условия предоставления



Источник: [10].

Рис. 1. Механизм государственной поддержки проектного финансирования

Source: [10].

Fig. 1. The mechanism of state support of project financing

частному партнеру государственными органами управления, необходимых для осуществления предусмотренной соглашением деятельности в аренду земельных и лесных участков, водных объектов, а также участков недр. В седьмой, заключительной главе настоящего федерального закона (статьи 37–47) содержатся обусловленные настоящим Законом изменения в другие нормативно-правовые акты – федеральные законы «О недрах», «Земельный кодекс», «О несостоятельности (банкротстве)», «О защите конкуренции», «Лесной кодекс», «Водный кодекс», «Градостроительный кодекс» и другие.

Главным недостатком анализируемого документа является чрезмерная детализация организационных вопросов в ущерб методическим. В нем достаточно подробно рассмотрены используемый понятийный аппарат, основные принципы государственно-частного партнерства, права и обязанности публичного (Правительства РФ) и частного партнеров (инвестора), состав и структура предложений о реализации проекта, последовательность проведения конкурсных работ на право заключения соглашения о партнерстве. Регламентируются даже значения максимальных весовых коэффициентов значимости технических, финансово-экономических и юридических критериев (до нуля целых восьми десятых).

Кроме того, в данном Федеральном законе отсутствуют механизмы и инструменты формирования оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства (ссылка на то, что подобная методика должна утверждаться федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным

на осуществление государственной политики в области инвестиционной деятельности, не позволяет проводить необходимые обосновывающие расчеты).

К числу других недостатков также следует отметить отсутствие формулы расчета интегральной обобщающей оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, несмотря на наличие составляющих элементов – статья 9, части 11–14. Кроме того, в документе содержатся весьма интересные указания, например: «...значения критериев конкурса для оценки конкурсных предложений определяются в конкурсной документации». В конкурсной документации об этом нет ни одного слова. Далее, в части 13 пункта 9, декларируется, что «использование критериев конкурса, не предусмотренных настоящей статьей, не допускается». А в части 9 пункта 9 утверждается, что к критериям конкурса могут относиться технические, финансово-экономические и юридические критерии. Дальнейшая расшифровка (кроме юридических критериев) в законе отсутствует. Поэтому любой критерий может быть использован.

В свою очередь, основной целью предоставления государственных гарантий предприятиям и организациям оборонно-промышленного комплекса является привлечение ими на льготных условиях необходимого объема кредитных ресурсов для финансирования комплекса работ по подготовке производства новой гражданской конкурентоспособной продукции.

В настоящее время действующая нормативно-правовая база по организационно-методическим



вопросам выдачи государственных гарантий регламентирована в следующих документах исполнительной власти:

- Постановление Правительства РФ от 5 марта 2010 г. № 128 «О предоставлении в 2010–2011 годах государственных гарантий Российской Федерации в валюте Российской Федерации, по облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами на осуществление инвестиционных проектов» (в редакциях Постановлений Правительства РФ от 03.12.2010 № 970, от 28.12.2011 № 1171);
- Постановление Правительства РФ от 14 декабря 2010 г. № 1016 «Об утверждении Правил отбора инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов» (в редакции Постановления Правительства РФ от 18.08.2011 № 688).

В правилах отбора инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий содержатся общие положения, критерии и порядок проведения отбора проектов и принципалов. Кроме того, они также содержат четыре приложения:

№ 1 – «Перечень документов, предоставляемых принципалом при проведении отбора инвестиционных проектов принципалов»;

№ 2 – «Перечень рисков, рассматриваемых при отборе инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации»;

№ 3 – «Структура инвестиционного меморандума проекта».

Приведенные в настоящих правилах критерии отбора проектов устанавливаются дифференцировано для следующих групп проектов:

- 1) всех,
- 2) энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства,
- 3) энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере промышленности,
- 4) других.

В качестве установленных для всех проектов критериев используются три параметра:

- 1) размер вкладываемых в проект собственных средств должен быть не менее 15% полной стоимости проекта,

2) общий объем (доля) различных форм государственной поддержки (заключение концессионных соглашений, внесение взносов в уставный капитал принципалов, субсидирование процентных ставок по кредитам и др.) не должен превышать 75% полной стоимости проекта,

3) обеспеченный гарантией планируемый объем облигационных займов и (или) кредитов составляет не менее 50% полной стоимости проекта.

В свою очередь, проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сферах жилищно-коммунального хозяйства и промышленности в основном различаются в зависимости от трех характеристик: полной стоимости проекта (от 500 млн до 1 млрд руб.), срокам возврата (окупаемости) вложенных средств (от 8,75 до 10 лет) и величине возможного сокращения потребления в абсолютном выражении энергетических ресурсов и (или) на единицу продукции (товара, работы и услуги), подтвержденной энергетическим паспортом (от 10 до 15%).

К специфическим критериям отбора, характерным только для проектов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности в промышленности, относятся: увеличение балансовой стоимости объекта (объектов) инвестиций на 1% или 5% балансовой стоимости внеоборотных активов на последнюю отчетную дату, инвестиции осуществляются только в модернизацию (реконструкцию) действующего производства, включая производственные линии, введенные в эксплуатацию не ранее года, предшествующего году участия в отборе инвестиционных проектов. Кроме того, принципал не должен производить и(или) продавать табачную и алкогольную продукцию. В качестве основного критерия отнесения к иным (прочим) проектам является его полная стоимость – не менее 5 млрд руб. (76 млн).

Как следует из данных об условиях и размерах предоставляемой государственной поддержки, приведенных в табл. 1, основными требованиями, блокирующими ее оказание, являются:

- наличие у претендента на дату начала реализации проекта собственных средств в размере до 100% его сметной стоимости;
- отсутствие просроченной (неурегулированной) задолженности по денежным обязательствам перед Российской Федерацией – ранее выданным средствам и уплате процентов за пользование ими;
- отсутствие просроченной задолженности по уплате налогов в федеральный бюджет и платежам в государственные внебюджетные фонды – Пенсионный и социального страхования;

- наличие требований к уровню эффективности проекта, выражающихся в заданных сроках возврата средств (при предоставлении государственных гарантий по кредитам или облигационным займам);
- отсутствие возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) и невведение процедуры банкротства.

Для всех видов государственной поддержки требуется предоставление:

- документов по инвестиционному проекту, паспорта (описания, обоснования актуальности, преимуществ, сроков к реализации и погашения (порядка определения), требуемых для реализации денежных средств всего, в том числе собственных средств, заемных средств, из них средств бюджетов различных уровней, расчетов финансовой, бюджетной и социальной эффективности;
- справок об отсутствии просроченной задолженности по денежным обязательствам перед Российской Федерацией;
- справок об отсутствии возбуждения дела о несостоятельности (банкротстве) и не введении процедуры банкротства;
- справок налогового органа, территориальных органов Фондов пенсионного и социального страхования о состоянии расчетов соответственно по налогам, сборам и иным обязательным платежам в Бюджеты Российской Федерации и задолженности по уплате процентов.

Основной специфической особенностью рассмотренных выше механизмов государственной поддержки инвестиционной деятельности отечественных предприятий и организаций является их «точечная ориентация» на крупные, имеющие общегосударственное значение инфраструктурные проекты, направленные на создание новых или реконструкцию следующих групп объектов: социальных (здравоохранения, образования, культуры, спорта и т.д.), промышленных, агропромышленных, коммунальных (производство, передача и распределение электроэнергии, а также обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов), транспортных (частных автомобильных дорог, мостов, транспорта общего пользования, объектов железнодорожного и трубопроводного транспорта, морские, речные и воздушные суда, паромные переправы, аэродромы, аэропорты и др.) и их последующую эксплуатацию. Особенности этих проектов заключаются в значительной длительности (10–50 лет), низкой коммерческой эффективности и небольших объемах предоставляемых бюджетных средств. Следствием такого подхода являются, во-первых, небольшое количество финансируемых проектов и

их высокая стоимость (от 500 млн до 20 млрд руб.), во-вторых, большие сроки окупаемости (от 8,75 до 10 лет), и в-третьих, «относительно небольшая доля» участия государства в финансировании проектов. При этом его участие в проекте колеблется от 85% до 0%, а частного инвестора – соответственно от 15% до 100%.

К числу основных недостатков существующих механизмов государственной поддержки инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования следует отнести «относительно небольшие объемы» льготного финансирования, а также наличие сложных запутанных процедур принятия решения о предоставлении бюджетных денежных средств. Так, например, в зависимости вида государственной поддержки количество необходимых документов колеблется от 12-ти до 22-ти. При этом наибольшее количество документов (22) необходимо собрать предприятиям и организациям для получения государственной гарантии, а наименьшее (12) – для получения инвестиционного кредита на базе проектного финансирования. Кроме того, механизм получения государственной гарантии предполагает наличие заключения фирмы – финансового консультанта, причем входящей в топ-10 крупнейших финансовых консультантов, имеющих опыт осуществления проектного финансирования с суммой кредитов не менее 2,5 млрд руб. каждый.

Действующие в настоящее время механизмы государственной поддержки не позволяют эффективно стимулировать реализацию проектов диверсификации предприятий и организаций ОПК. Поэтому в сложившихся условиях представляется наиболее целесообразной разработка «Государственной программы диверсификации производства предприятий и организаций оборонных отраслей промышленности на период 2021–2030 годы», учитывающей специфические особенности организации оборонного производства.

Главным условием предоставления государственной поддержки хозяйствующему субъекту, предприятию и организации ОПК данного вида, должно являться падение объемов финансирования государственного оборонного заказа. При этом суммарный объем государственной поддержки должен компенсировать гражданской продукцией сокращение объемов производства военной продукции, а также обеспечить восстановление общего количества рабочих мест, которые были ликвидированы в связи с сокращением (прекращением) военного производства.

При этом основным инструментом выбора высокотехнологичной гражданской продукции, по нашему мнению, должно стать проведение следующих обосновывающих расчетов:

- 1) изменения объемов производства и прибыли от реализации товарной продукции из-за замещения военной продукции гражданской;
- 2) коэффициентов загрузки технологического оборудования (по видам работ), потребности в ресурсах, капитальных вложениях, производственных площадях и рабочей силе.

Целесообразность формирования оценки изменения объемов производства и массы прибыли от диверсификации производства обусловлена тем, что заменяемая военная продукция мелкосерийная и единичная, а гражданская продукция – серийно-устойчивая или массовая. Цена военных изделий существенно выше гражданских, поэтому стоимость одного часа при производстве военной продукции будет значительно выше гражданской.

Расчет изменения объемов производства товарной продукции по предприятию за счет диверсификации – сокращения производственной программы выпуска  $j$ -го военного изделия и выпуска новой высокотехнологичной гражданской продукции ( $\Delta Q_j$ ), производится по следующим формулам<sup>6</sup>:

$$\Delta Q_j = Q_j^r - Q_j^o;$$

$$Q_j^o = \frac{C_j^o}{G_j^o} \cdot K_j^o;$$

$$Q_j^r = \frac{C_j^r}{G_j^r} \cdot K_j^r,$$

где  $Q_j^o$  – годовой объем сокращаемого производства  $j$ -го военного изделия на 1 нормо-час технологической трудоемкости (тыс. руб./нормо-час);  $Q_j^r$  – годовой объем производства  $j$ -го гражданского изделия на 1 нормо-час технологической трудоемкости (тыс. руб./нормо-час);  $C_j^o$  – цена  $j$ -го военного изделия (тыс. руб.);  $G_j^o$  – технологическая трудоемкость изготовления  $j$ -го военного изделия (нормо-часов);  $K_j^o$  – количество сокращаемых  $j$ -ых военных изделий (штук);  $C_j^r$  – цена одного  $j$ -го гражданского изделия (тыс. руб.);  $G_j^r$  – технологическая трудоемкость изготовления  $j$ -го гражданского изделия (нормо-часов);  $K_j^r$  – годовая программа выпуска  $j$ -го гражданского изделия (штук);  $j$  – номер изделия.

Оптимальным является значение  $\Delta Q_j \geq 0$ .

В свою очередь, оценка изменения массы прибыли от диверсификации производства предприятия за счет сокращения объемов выпуска  $j$ -го военного изделия и увеличения производства гражданской наукоемкой продукции на 1 нормо-час ( $\Delta P_m$ ) рассчитывается по следующим формулам:

$$\Delta P_j = P_j^r - P_j^o;$$

$$P_j^r = \frac{(C_j^r - C_j^o)}{G_j^r} \cdot K_j^r;$$

$$P_j^o = \frac{(C_j^o - C_j^o)}{G_j^o} \cdot K_j^o,$$

где  $P_j^r$  – прибыль от всего объема производства  $j$ -го гражданского изделия на 1 нормо-час технологической трудоемкости (тыс. руб./нормо-час);  $P_j^o$  – прибыль от всего объема производства сокращаемого  $j$ -го военного изделия на 1 нормо-час технологической трудоемкости (тыс. руб./нормо-час);  $C_j^r$  – цена  $j$ -го гражданского изделия (штук/тыс. руб.);  $C_j^o$  – себестоимость  $j$ -го гражданского изделия (тыс. руб.);  $K_j^r$  – годовая программа выпуска  $j$ -го гражданского изделия (штук);  $G_j^r$  – технологическая трудоемкость изготовления  $j$ -го гражданского изделия (нормо-час);  $C_j^o$  – цена  $j$ -го военного изделия (тыс. руб.);  $C_j^o$  – себестоимость  $j$ -го военного изделия (тыс. руб.);  $K_j^o$  – количество сокращаемых  $j$ -х военных изделий (штук);  $G_j^o$  – технологическая трудоемкость изготовления  $j$ -го военного изделия (нормо-час);  $j$  – номер изделия.

Оптимальным является значение  $\Delta P_j \geq 0$ .

Представляется, что именно на первом этапе реализации такой программы необходимо, как правильно обратил внимание на это обстоятельство Президент Российской Федерации В.В. Путин, «... на законодательном уровне определить номенклатуру и долю гражданской продукции, подлежащей закупке естественными монополиями (РАО ЖД, РАО ЕС), государственными корпорациями и федеральными органами власти»<sup>7</sup>. Далее, по его мнению, следует отразить (согласовать) планы производства гражданской продукции в натуральном выражении с инвестиционными программами естественных монополий и государственных корпораций, а также планами закупок участвующих в выполнении национальных проектов федеральных

<sup>6</sup> Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б., Мишин А.Ю. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Том 10. № 1. С. 50.

<sup>7</sup> Новости. Выступления и стенограммы. Дата публикации 21 ноября 2018 года. 15.00. Текстовая версия.

органов исполнительной власти. Участие предприятий и организаций ОПК в реализации национальных проектов или программ развития позволяет обеспечить устойчивое увеличение платежеспособного спроса и объемов реализации выпускаемой ими гражданской продукции.

Позволим себе несколько расширить и конкретизировать приведенный выше перечень потенциально возможных покупателей, с учетом ранее имеющегося у предприятий и организаций ОПК опыта (задела) по организации производства гражданской продукции.

В рамках выполнения Федеральной целевой программы «Конверсия оборонной промышленности на 1995–1997 гг.» научными организациями и предприятиями авиастроения были созданы образцы принципиально новой медицинской техники, оборудования для топливного и энергетического комплекса и пищевой промышленности. Ими были также выпущены (в массовых масштабах, десятками тысяч штук) мотоблоки, пылесосы, электродрели, газонокосилки, электромясорубки, бытовые электронасосы, мопеды, лодочные моторы, различные двигатели внутреннего сгорания и другие товары народного потребления длительного пользования [8].

Инвестиционные программы и проекты конверсии оборонной промышленности на 2001–2005 годы и на период до 2010 года, разработанные Государственным фондом конверсии Российской Федерации, включали семь приоритетных направлений; средства транспорта, сложная медицинская

техника, оборудование для топливно-энергетического комплекса, технические средства связи и информатика, оптическое приборостроение, сложная бытовая техника и прочие (табл. 4).

Наибольшее количество проектов предполагалось реализовать по организации производства средств транспорта (гражданской авиации) – 89 на общую сумму в 26874,9 млн руб. (73,4%), еще 49 проектов были ориентированы на создание и выпуск технологического оборудования для топливно-энергетического комплекса – 3227,69 млн руб. (8,8%). Перечень наиболее крупных проектов ОПК для предприятий топливно-энергетического комплекса приведен в табл. 5.

В целях минимизации объемов предоставляемых из федерального бюджета средств государственной поддержки инвестиционных программ диверсификации предприятий и организаций оборонного комплекса России, за основу механизма разработки данной государственной программы, по нашему мнению, должен быть взят методологический принцип конструктивно-технологической общности сложных образцов осваиваемых новых гражданских изделий с сокращаемой военной продукцией – максимально возможное соответствие объемов и структуры технологической трудоемкости по основным видам работ.

Идеальной является ситуация, когда данные характеристики практически совпадают между собой. Теоретически, это может наблюдаться только в одном случае, когда выпускаемая продукция является продукцией двойного назначения, и структура ее

Таблица 4

**Группировка по приоритетным направлениям инвестиционных программ и проектов конверсии оборонной промышленности на 2001–2010 годы**

Table 4

**Grouping in priority areas of investment programs and defense industry conversion projects for 2001–2010**

Код направления	Наименование направления	Количество проектов и программ		Стоимость инвестиционных программ	
		единиц	к общему количеству (в %)	млн руб.	к общей стоимости (в %)
1	Средства транспорта	89	41,7	26874,89	73,4
2	Сложная медицинская техника	14	6,5	212,5	0,6
3	Оборудование для топливного и энергетического комплекса	39	18,2	3227,69	8,8
4	Технические средства связи и информатики	23	10,7	308,82	0,8
5	Оптическое приборостроение	1	0,5	180,0	0,5
6	Сложная бытовая техника	11	5,1	2722,15	7,4
7	Прочие	37	17,3	3106,55	8,5
ИТОГО		214	100,0	36632,75	100,0

Составлено автором.

Compiled by the author.

Таблица 5

## Номенклатура оборудования для предприятий ТЭК

Table 5

## Nomenclature of equipment for enterprises of the fuel and energy complex

№ п/п	Наименование продукции	Стоимость инвестиционной программы (млн руб.)	Наименование организации (город, область)
1.	Погружные электроцентробежные винтовые насосы, прецизионные трубы и валы	65,0	ОАО «Мотовилихинские заводы», г. Пермь
2.	Многоцелевое мобильное оборудование ремонта и восстановления нефтегазовых скважин	313,0	ОАО «Корпорация «Компомаш», г. Москва
3.	Газовая фонтанная арматура повышенной надежности	250	ГУП «Воронежский механический завод», г. Воронеж
4.	Оборудование для добычи, транспортировки и переработки нефте- и газопродуктов	258,0	ГП «Пермский завод «Машиностроитель», г. Пермь
5.	Оборудование для буровых работ	160,3	ОАО «Станкостроительный завод «Профиль», г. Ульяновск
6.	Комплектные электроприводы для регулирующей энергетической арматуры	186,4	ОАО «Прибор», г. Курск
7.	Станция очистки отработанных буровых растворов и сточных вод	37,0	ОАО «Владимирский завод прецизионного оборудования, г. Владимир
8.	Насосная аппаратура для особо вязких жидкостей	78,0	ФГУП «Вагоностроительный завод им. С. М. Кирова», г. Усть-Катав, Челябинская область
9.	Компрессорное оборудование нового поколения	82,2	ОАО «Машиностроительный завод «Арсенал», г. Санкт-Петербург
10.	Системы управления нефтегазодобычей	110,0	ФГУП «Производственное объединение «Корпус», г. Саратов

Составлено автором.

Compiled by the author.

технологической трудоемкости (по видам работ) во многом близка к гражданской. Во всех других случаях придется создавать новые рабочие места, приобретать необходимое технологическое оборудование, проектировать и изготавливать технологическую оснастку (штампы, приспособления) и т.д.

Кроме того, представляется целесообразным использование разработанных в ОПК технологических процессов, оборудования, а также продукции в смежных отраслях промышленности. Поэтому следует сформировать в каждой из отраслей оборонно-промышленного комплекса перечень, так называемых «двойных технологий» – для военных и гражданских целей. Например, в авиастроении, к такой продукции (технологиям) можно отнести [12, 13]:

- стекла повышенной прочности. Возможными областями использования данного материала, помимо собственно авиационной техники, являются надводные суда и различные подводные аппараты, автомобильный и железнодорожный транспорт, строительные стеклопакеты, музейные, торговые витрины и др.;
- полимерный материал с пониженной горючестью – интерьер гражданских самолетов, крыши

промышленных сооружений, гражданское строительство;

- керамические и титановые фильтрующие элементы – гидросистемы самолетов, установки фильтрации воды, соков, стерилизации воды, крови, медицинских препаратов и т.п.;
- электрохимическая и электроэрозионная обработка деталей сложных пространственных форм – сложные детали газотурбинных двигателей и авиационных агрегатов, энергетическое машиностроение, медицинская техника, пищевая, автомобильная и легкая промышленность;
- панели нового поколения глушения шума – гражданская авиация, энергетическое и транспортное машиностроение;
- высокоточные измерительные системы – гражданское и военное самолетостроение и вертолетостроение, станкостроение, атомное, химическое, энергетическое и транспортное машиностроение;
- испытательное оборудование модульной структуры повышенной прочности – авиация, химическая, нефтяная, автомобильная, тракторная и судостроительная промышленность.



Информационной базой для расчета требуемых объемов государственной поддержки на трехлетний период с погодовой разбивкой, в первую очередь, размеров льготных кредитов для подготовки и освоения производства новой гражданской продукции, являются показатели трудоемкости (станкоемкости) изделий (по видам работ)<sup>8</sup>, план производства данной продукции в натуральном выражении, а также необходимые ресурсы (технологическое оборудование, производственные площади и рабочие).

В процессе проведения обосновывающих расчетов сначала производится определение трудоемкости (станкоемкости) производственной программы производства новой высокотехнологичной гражданской продукции [14]. Сопоставление станкоемкости с производительностью оборудования, а трудоемкости с остатком эффективного фонда времени работы основных производственных рабочих, позволяет определить общий объем капитальных вложений (в том числе, на приобретение необходимого технологического оборудования, обучение основных производственных рабочих, ввод в действие дополнительных производственных площадей и подготовку производства новой гражданской продукции). Формулы расчета указанных показателей содержатся в работе<sup>9</sup>.

### Выводы

В современных условиях основными направлениями государственной поддержки предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса являются предоставление льготных кредитов на реализацию проектов по производству высокотехнологичной продукции и субсидирование затрат по ним на уплату процентов, а также финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям и проектам развития Российской Федерации.

Для создания льготных условий поддержки крупных наукоемких эффективных проектов, базирующихся на использовании «высоких технологий», по нашему мнению, необходимо:

- принимать решение о предоставлении бюджетных средств по двум основным критериям: уровню конкурентоспособности продукции на мировом рынке и размеру получаемого бюджетного эффекта в виде суммы налоговых поступлений и обязательных платежей;

- снять требование на обязательное вложение претендентом в проект собственных средств (прибыли и неиспользованных амортизационных отчислений), а также увеличить сроки возврата бюджетных средств.

В настоящее время одним из основных требований обеспечения вложений в реальную экономику является размер ставки рефинансирования, по которой Центральный Банк России готов предоставлять кредиты коммерческим банкам. Она должна достаточно высоко коррелировать с фактической рентабельностью выпускаемой продукции. В соответствии с нормативными актами, выпущенными для реализации Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования, рефинансирование Банком России коммерческого банка осуществляется по ставке 9% годовых. При этом стоимость кредита для компании-заемщика установлена в размере 10,0% годовых.

Сегодня эта ставка установлена в размере 7,5% годовых. При этом плата за пользование предоставленными денежными средствами, устанавливаемая кредитными учреждениями для юридических лиц, составит 8,5% годовых (коммерческие банки имеют право увеличивать ставку рефинансирования только на 1,0% за обслуживание кредита).

По итогам работы за 2017 год рентабельность продукции машиностроительных отраслей промышленности в среднем составила 11,5%. А если считать ее с учетом налогообложения, т.е. по прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов (чистой прибыли), то она будет равна 9,2%. Это означает, что большинство предприятий не имеют экономической возможности получать и возвращать полученные у коммерческих банков кредиты, поскольку масса и норма получаемой ими прибыли явно для этого недостаточны.

Необходимо сократить ставки за пользование этими средствами до приемлемого уровня (например, не более четверти средней рентабельности гражданской машиностроительной продукции – 2,5–3,0%). Поскольку реализация крупных наукоемких проектов требует значительных затрат времени на разработку продукции и подготовку ее производства, то следует в первые годы реализации проекта (до момента начала выпуска по программе продукции) предоставлять отсрочку по

<sup>8</sup>Под видом работ в данном случае понимается совокупность технологических операций, выполняемых на определенном типе технологического оборудования: токарным, сверлильным, расточным, шлифовальным, полировальным, доводочным, заточным, электрофизическим, электрохимическим, резьбо-обрабатывающим, фрезерным, строгальным, долбежным, протяжным и т.д. (прим. автора).

<sup>9</sup> Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б., Мишин А.Ю. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Том 10. № 1. С. 38–53.

уплате процентов за пользование предоставленными денежными средствами.

Одновременно, для снижения возможных кредитных рисков по таким крупным проектам следует ужесточить требования к ликвидности сдаваемого по проекту в залог имущества. При этом предпочтение следует отдавать ликвидным ценным бумагам, драгоценным металлам, недвижимости, пользующейся повышенным спросом на внутреннем и внешнем рынках готовой продукции, а также гарантиям-поручительствам субъектов Российской Федерации. В случаях, когда финансово-экономическое положение предприятия (при соблюдении двух обязательных условий к уровню конкурентоспособности и бюджетной эффективности проекта) является достаточно сложным (имеется просроченная задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные фонды), необходимо образовать для выполнения проекта специальную структуру на базе выделения из состава претендента подразделений, занятых реализацией проекта. Учредителями такой структуры может быть, помимо организации-претендента, и государство (вклад в уставный капитал – сумма государственной поддержки). Это позволит одновременно решить три важных вопроса: обеспечить «чистый» бухгалтерский баланс и нормальное финансово-экономическое положение, провести «локальную» реструктуризацию предприятия и организовать действенный и эффективный контроль государства (через своих представителей в составе директоров) за выполнением проекта, целевым использованием выделенных средств и движением финансовых потоков (за счет открытия расчетного счета нового предприятия в специально установленных кредитных учреждениях – Внешэкономбанке, Промсвязьбанке и др.). Целесообразно также упростить порядок предоставления средств, сократить количество требуемых для обоснования государственной поддержки документов, унифицировать их.

### Список литературы

1. Куличков Е.Н., Артюхов В.И., Котов А.П. О концепции конверсии оборонного комплекса Российской Федерации // Вопросы экономики и конверсии. 1993. №1. С. 15–21
2. Крышталев В.К., Шеин В.М. Особенности проведения конверсии в наукоемких отраслях промышленности (на примере радиопромышленности) // Вопросы экономики и конверсии. 1993. № 4. С. 95–101
3. Куличков Е.Н., Котов А.П., Артюхов В.И., Богданов Б.М. О концепции промышленной политики в оборонном комплексе России // Вопросы экономики и конверсии. 1993. № 2. С. 3–26.
4. Куличков Е.Н., Калачанов В.Д. Анализ производственно-хозяйственной деятельности в условиях конверсии военного производства // Вопросы экономики и конверсии. 1994. № 1. С. 3–8.
5. Балычев С.Ю., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П., Боков С.И., Калачанов В.Д., Мантуров Д.В., Стяжкин А.Н. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологического комплекса. Монография. М.: изд-во МЭСИ, 2013. 366 с.
6. Мантуров Д.В., Калачанов В.Д., Ефимова Н.С. Организация производства в авиационной промышленности: анализ и перспективы. Монография. М.: Ред.-изд. центр ИТЭП, 2013. 163 с.
7. Васильев В.Н. Организация управления и экономика гибкого производства. М.: Машиностроение, 1986. 311 с.
8. Книвель А.Я. Основные направления конверсии авиационной промышленности // Промышленность России. 1997. № 5. С. 16–20
9. Куличков Е.Н. О научно-методическом обеспечении конверсии оборонной промышленности // Вопросы экономики и конверсии: межотраслевой научно-технический сборник / Научный совет межотраслевой экономики и конверсии, Центральный научно-исследовательский институт экономики и конверсии военного производства (ЦНИИЭК). 1992. № 4. С. 33–40
10. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Консалтбанк, 2016. 216 с. URL: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/book069.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/book069.pdf)
11. Мантуров Д.В., Клочков В.В. Система прогнозирования и обеспечения реализуемости производственных программ авиационной промышленности // Вестник Московского авиационного института. 2012. Т. 19. № 1. С. 163–172. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17541361>
12. Калачанов В.Д., Книвель А.Я. Направления конверсии в аэрокосмическом комплексе России и США // Конверсия и прогресс. 1994. № 1. С. 27–39
13. Мантуров Д.В., Калачанов В.Д. Экономическое обоснование основных направлений организации производства наукоемкой продукции в промышленности России (на примере авиационной промышленности) // Организатор производства. 2012. № 4 (55). С. 62–67. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18275292>
14. Саломатин Н.А., Панфилова Е.Е. Особенности развития управления интегрированными структурами промышленных организаций // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3. С. 59–60. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21367302>
15. Валеев А.Р. Диверсификация промышленного производства в России: тенденции и перспективы // Экономический вестник Республики Татарстан. 2009. № 1. С. 14–17. <https://elibrary.ru/item.asp?id=15253425>
16. Йескомб Э.Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015. 457 с.

17. Лившиц В.Н. О необходимости изменения действующей парадигмы государственного управления экономикой России // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68). С. 18–28. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23343373>
18. Лившиц В.Н. О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. Научный доклад – Институт экономики РАН, 2009. 69 с. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19890455>
19. Соболев Л.Б. К вопросу реструктуризации объединенной авиастроительной корпорации. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. № 3 (360). С. 411–426. DOI: <https://doi.org/10.24891/ni.14.3.411>
20. Смирнов А.Л. Проектное финансирование: инструменты и технологии. Монография. М.: МАКС Пресс, 2013. 457 с.
21. Додонов В.Ю. Позиционирование национальных экономик в международных рейтингах оценки качества институтов и приток иностранных инвестиций // Проблемы национальной стратегии. 2018. № 4 (49). С. 170–185. URL: <https://riss.ru/bookstore/journal/2018-g/problemy-natsionalnoj-strategii-4-49/>
22. Журенков Д.А. Приоритетные задачи диверсификации ОПК в целях инновационного развития промышленности // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2018. № 4. С. 47–51. ГДЖ <https://elibrary.ru/item.asp?id=36717595>
23. Федорович В.А., Муравник В.Б., Бочкарев О.И. США: военная экономика, организация и управление. М.: Международные отношения, 2013. 616 с. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29235583>
24. Klier D.O. Diversification in Corporations. In: Managing Diversified Portfolios. Contributions to Management Science. Physica, Heidelberg, 2009. DOI: [https://doi.org/10.1007/9783790821734\\_2](https://doi.org/10.1007/9783790821734_2)
25. Imbs J.M., Wacziarg R.T. Stages of Diversification // Stanford GSB Working Paper. 2000. № 1653. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.251948>
26. Knecht M. Corporate Diversification. In: Diversification, Industry Dynamism, and Economic Performance. Springer Gabler, Wiesbaden, 2014. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-658-02677-6\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-658-02677-6_3)

Об авторе:

**Мишин Юрий Владимирович**, профессор кафедры математических методов в экономике и управлении, Государственный университет управления (ГУУ) (109542, Москва, Рязанский проспект, дом 99), доктор экономических наук, профессор, [myv1@rambler.ru](mailto:myv1@rambler.ru)

Автор прочитал одобрил окончательный вариант рукописи.

## References

1. Kulichkov E.N., Artyukhov V.I., Kotov A.P. On the concept of conversion of the defense complex of the Russian Federation. *Questions of economy and conversion = Voprosy ekonomiki i konversii*. 1993; (1):15–21 (in Russ.)
2. Kryshchalev V.K., Shein V.M. Features of the conversion in knowledge-intensive industries (for example, the radio industry). *Questions of economy and conversion = Voprosy ekonomiki i konversii*. 1993; (4):95–101 (in Russ.)
3. Kulichkov E.N., Kotov A.P., Artyukhov V.I., Bogdanov B.M. On the concept of industrial policy in the defense complex of Russia. *Questions of economy and conversion = Voprosy ekonomiki i konversii*. 1993; (2):3–26 (in Russ.)
4. Kulichkov E.N., Kalachanov V.D. Analysis of production and economic activities in the context of the conversion of military production. *Questions of economy and conversion = Voprosy ekonomiki i konversii*. 1994; (1):3–8 (in Russ.)
5. Balychev S.Yu., Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A., Bozhko V.P., Bokov S.I., Kalachanov V.D., Manturov D.V., Styazhkin A.N. Development of theory and practice of enterprise management high-tech complex. Monograph. Moscow, 2013. 366 p. (in Russ.)
6. Manturov D.V., Kalachanov V.D., Yefimova N.S. The organization of production in the aviation industry: analysis and prospects. Monograph. Moscow, 2013. 163 p. (in Russ.)
7. Vasiliev V.N. Management organization and economics of flexible production. Moscow, Mashinostroyeniye, 1986. 311 p. (in Russ.)
8. Knivel A.Ya. The main directions of the conversion of the aviation industry. *Promyshlennost' Rossii = Industry of Russia*. 1997; (5):16–20 (in Russ.)
9. Kulichkov E.N. On scientific and methodological support for the conversion of the defense industry. *Questions of economy and conversion = Voprosy ekonomiki i konversii*. 1992; (4):33–40 (in Russ.)

10. Nikonova I.A., Smirnov A.L. Project financing in Russia. Problems and directions of development. Moscow, Konsaltbankir, 2016. 216 p. Available from: [http://www.mirkin.ru/\\_docs/book069.pdf](http://www.mirkin.ru/_docs/book069.pdf) (in Russ.)
11. Manturov D.V., Klochkov V.V. A system of the aviation industry production programs' feasibility forecasting and ensuring. *Aerospace MAI Journal*. 2012; 19(1):163-172. (in Russ.)
12. Kalachanov V.D., Knivel A.Ya. Directions of conversion in the aerospace complex of Russia and the USA. *Conversion and progress*. 1994; (1):27-39. (in Russ.)
13. Manturov D.V., Kalachanov V.D. The main directions of economic justification organization production of high-tech products in Russian industry (for example, the aircraft industry). *Organizer of Production*. 2012; (4(55)):62-67. (in Russ.)
14. Salomatina N. N., Panfilova E. E. Peculiarities in management development of integrated structures in industrial organizations. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya) = University Bulletin (State University of Management)*. 2014; (3):59–60 (in Russ.)
15. Valeev A.R. Diversification of industrial production in Russia: trends and prospects. *Economic Newsletter of the Republic of Tatarstan*. 2009; (1):14–17 (in Russ.)
16. Yescombe E. R. Public-private partnerships: Principles of policy and finance. Oxford: Butterworth-Heinemann Publ., 2007. 368 p. (Russ. ed.: Yescombe E.R. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: Osnovnye printsipy finansirovaniya. Moscow: Alpina Publ., 2015. 457 p.)
17. Livchits V.N. On the Necessity of Changing the Paradigm of Russian Economy State Management. *Economics of Contemporary Russia*. 2015; (1(68)):18-28 (in Russ.)
18. Livchits V.N. On the methodology for evaluating the effectiveness of Russian investment projects. Moscow, 2009, 70 p. (in Russ.)
19. Sobolev L.B. To the issue of restructuring of the United Aircraft Corporation. *National Interests: Priorities and Security*. 2018; 14(3(360)):411-426. DOI: <https://doi.org/10.24891/ni.14.3.411> (in Russ.)
20. Smirnov A.L. Project financing: tools and technologies. Monograf. Moscow, 2013. 457 p. (in Russ.)
21. Dodonov V. U. Comparing National Economies by Their Position in International Institutional Quality Rankings with Corresponding Foreign Investments Inflows. *National Strategy Issues*. 2018; 4(49):170-185. Available from: <https://riss.ru/bookstore/journal/2018-g/problemy-natsionalnoj-strategii-4-49/> (in Russ.)
22. Zhurenkov D.A. Priorities the diversification of the military-industrial complex in order to innovative development of the industry. *Scientific Bulletin of the military-industrial complex of Russia*. 2018; (4):47–51 (in Russ.)
23. Fedorovich V.A. U.S. Military Economics: organization and management. Moscow, 2013. 616 p. (in Russ.)
24. Klier D.O. Diversification in Corporations. In: Managing Diversified Portfolios. *Contributions to Management Science*. Physica, Heidelberg, 2009. DOI: [https://doi.org/10.1007/9783790821734\\_2](https://doi.org/10.1007/9783790821734_2) (in Eng.)
25. Imbs J.M., Wacziarg R.T. Stages of Diversification. *Stanford GSB Working Paper*. 2000. № 1653. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.251948> (in Eng.)
26. Knecht M. Corporate Diversification. In: Diversification, Industry Dynamism, and Economic Performance. Springer Gabler, Wiesbaden, 2014. DOI: [https://doi.org/10.1007/978-3-658-02677-6\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-658-02677-6_3) (in Eng.)

*About the author:*

**Yurii V. Mishin**, Professor State University of Management (99, Ryazansky avenue, Moscow, 109542), Moscow, Russian Federation, Doctor of Economic Sciences, Professor, [myv1@rambler.ru](mailto:myv1@rambler.ru)

*The author read and approved the final version of the manuscript.*